

去年地产信托发行破千亿元 仅十亿投向保障房

证券时报记者 张宁

普益财富近日发布的《信托理财市场年度报告》显示,2010年,房地产类信托产品成立数量397款,同比增幅为110.05%;成立规模达1210.62亿元,同比增幅为208%。

普益财富表示,从统计数据看,单款房地产信托产品的募集规模有较大幅度的上升,投资者对信托理财产品的认同度显著提高。此外,房地产类信托产品以将近9%的预期年化收益率在同业中占绝对优势,最近5年一直在行业各项业务中领跑。

而对于去年监管层所发布的风险提示通知,报告认为这将把不合格房地产项目的信托融资渠道基本堵死,2011年信托公司的房地产信托业务规模也会因此下降。但信托公司不会就此放弃房地产信托业务这块肥肉。以优质房地产开发项目、政府保障性住房建设为融资对象的信托业务可能会具有较大的发展空间。

根据普益财富的监测数据显示,2010年以保障性住房项目为融资对象的信托产品成立数量为8款,募集规模达10.7亿元;参与的信托公司有天津信托、新时代信托、华能信托、联华信托和中信信托等5家公司。

普益财富认为,虽然当前的信托融资只占了保障房开发资金中很小一部分,不过从长远来看,信托是保障房建设资金的良好融资渠道。尤其是在2011年,由政府牵头的保障性住房建设工程将继续扩大,但与商业住宅相比,保障性住房建设利润较低,使得开发商积极性不高,资金缺口问题严重,这时信托融资模式的介入就显得尤为迫切。信托制度以其灵活性可以在短期内汇集大规模社会闲散资金,与保障性住房建设的紧迫性要求相吻合。虽然保障性住房信托项目收益较低,但在普通房地产信托项目受到监管的情况下,信托公司可以通过做大规模来提高收益。

太保携手武汉市政府 开展保险资金运用合作

证券时报记者 孙玉

1月13日,中国太保与武汉市政府签署《关于共同推动武汉市保险创新和发展战略合作备忘录》。按照协议,中国太保将与武汉市政府在保险主业和资金运用等方面开展全方位战略合作。

2010年,太平洋资产管理公司与武汉城市圈集团共同发起设立了太平洋—武汉天兴洲公铁两用长江大桥债权投资计划,投资20亿元支持武汉市的城市基础设施建设。此次备忘录的签署,使得双方在增强保险业服务经济社会发展的能力、充分发挥保险的融资功能、加强保险业基础设施建设等合作内容达成一致,并希望藉此努力促进武汉保险行业在产品、服务、技术、管理等方面的创新,提升保险业支持武汉经济社会发展的能力。

新华保险推出“好利年年”分红险

证券时报记者 孙玉

新华保险近日推出“好利年年”分红型两全保险。据悉,这一险种具备长期储蓄的功能,并且设置了定制式的返还且每两年即可返还保额的10%。险种以合同方式明确承诺满期返还所交保险费,外加多年累积的红利保额和终了红利。

历经三年发展国有大行后来居上轻松超越股份行

私人银行业务上演“先言的结局”

去年工行私人银行业务收入暴增7.5倍,资产规模超3500亿领跑业内

工行对外透露该行私人银行部自2008年3月27日成立至今,客户数量已经累计达到1.8万户,轻松超越被誉为行业标杆的招商银行。

证券时报记者 罗克关

在国有大型银行重金投入的冲击之下,破局三年之久的私人银行业务已经悄然生变,曾经一度走在前列的股份制银行风光不再,国有大行则后来居上,已逐步显现出将股份行远远抛在身后的态势。

标杆生变

新年伊始,私人银行市场即悄然酝酿变更。

证券时报记者了解到,在上周四工商银行针对分析师举办的零售与信贷业务交流会上,工行对外透露该行私人银行部自2008年3月27日成立至今,客户数量已经累计达到1.8万户,轻松超越被誉为行业标杆的招商银行(1.2万户左右)。工行私人银行业务目前已经实现盈利,截至2010年底资产规模超过3500亿元,较创立之初增长4.7倍;2010年工行私人银行实现的收入也较2009年暴增7.5倍。

工行的确重点讲了这些数据,而且还介绍了其私人银行业务的管理体系、客户拓展方式和自身的目标。我们觉得工行的私人银行业务超过招商并不意外,因为工行的客户资源基础毕竟是国内最强,过去几年也一直在持续投入,规模冲上去并不难。一位与会的券商分析师告诉记者。

尽管招行公布的年报中并未任何有关私人银行客户数量和资产规模存量的相关信息,但去年8月份招行私人银行部常务副总经理王菁

接受媒体采访时曾表示,招行已拥有超过1万个私人银行客户和2500亿元以上的资产规模。工行2009年年报则显示,该行截至2009年末私人银行客户数量已经突破1.3万户,管理资产规模达到2550亿元。

洗牌在即

业内人士表示,工行披露的这组数据在一定程度上反映了目前国内私人银行业务发展领域的现状。

据了解,自2007年中国银行首度在境内引入私人银行业务以来,目前已经有接近10家中资银行开展这一业务。由于私人银行业务被业界视作零售银行的金字塔尖,不少股份制银行在2007-2008年间纷纷高调进入这一市场,意图通过抢占零售高端客户群体来扭转零售银行客户和资产存量整体不敌国有大行的劣势。

三年时间转眼即逝,市场对于私人银行这一概念的认识正从狂热开始转向理性。最近民生银行私人银行总裁朱德贞离职,也说明目前国内私人银行市场发展的瓶颈,大家在这个阶段更看重的还是私人银行对零售客户结构调整带来的贡献。简而言之,谁能够通过私人银行圈占更多的高端客户,谁就是目前这场竞争中的赢家。至于私人银行究竟办成什么样子,并不是各家银行在战略上最为看重的目标。”某股份制银行私人银行部一位不愿具名的人士称。

基于这一理念,在私人银行业务上起步虽晚的国有大行能在高端零售银行客户市场中轻松实现后来居上,其凭借的正是国有大行雄厚的财力和客户基础。在目前的竞争格局下,私人银行如果还是定位于零售银行架构中的高端客户服务模块,和大行相比一定会失去竞争力,因为我们原本的客户存量就比不上大行。”上述股份制银行人士称。



IC/供图

■记者观察 | Observation |

私人银行业务不能一哄而上

证券时报记者 罗克关

先不管三七二十一,把私人银行的平台搭建起来再说,这是不少股份制银行在2007-2008年间做出的选择。但是这种勇气,在现在看来无异于一场赌博。在不具备雄厚零售客户基础、丰富投资经验、人才储备和产品平台的背景下,组建私人银行的决定,除了充斥着大跃进式的浪漫情怀之外,几乎一无所剩。

残缺不全的私人银行并不能给零售客户体验带来质的飞跃,其本身亦不具备主动拓展渠道的功能,也不能给零售银行带来增量客户。在做大占比95%的基础客户还是瞄准只有5%的金字塔尖客户的两难选择中,竞争环境越来越激烈的股份制银行很难有勇气破釜沉舟,这已决定跳跃式的发展难以成功。

到目前为止,除了工商银行、招商银行等在零售业务上有传统优势的银行依然在私人银行上保持领先之外,其他多数银行均已被远远甩在后面。仔细审视一下两家银行的零售客户数据,不难发现个中缘由。根据2009年年报,工行共有2.16亿个人金融客户,招行亦有4千万户以上个人客户,庞大的基础客户群体不仅倒逼这两家银行关注高净值客户,为其提供更具竞争力的服务;同时也摊薄了它们在此项业务上单个潜在客户的开发成本,在稳定现有客户群的情况下,还能不断开发新产品,从其他银行吸引来新的高净值客户。

记者未能从年报中找到这两家银行理财顾问队伍的规模数据,但据可靠渠道获取的数据显示,招行目前平均单个理财经理所需要覆盖的客户数量已经达到400-500人以上,其一线的理财服务团队已经超负荷运转。也就是说,在国内商业银行现有的竞争机制下,只有客户数量达到一定程度饱和的银行才有必要推出私人银行,也才能在私人银行上赚到钱。在客户基数达不到相应规模,自身理财服务团队工作量尚无法超负荷运转的情况下,贸然进入私人银行只是现有团队的重复建设。

当然,和很多银行在个人房贷业务发展中“通过资产带动负债”的策略类似,通过独立运作私人银行平台也存在为零售业务不具备优势的银行做大高净值客户群体的可能,但这一做法,在目前来看很显然是不成功的。

新年首调准备金率

流动性充裕短期难改

证券时报记者 朱凯 邱晨
见习记者 伍泽琳

央行14日晚间宣布,从2011年1月20日起,上调存款准备金率0.5个百分点。业界认为,在控通胀和防流动性泛滥的双重压力下,央行再次上调准备金率并不意外,但市场的流动性充裕状况短期内难改,表现为热钱仍有继续流入的可能,且年初公开市场到期的释放资金数量也相对较大。

央行举动并不意外

华泰联合首席经济学家陆磊表示,各家银行在去年11、12月份累积了大量的信贷需求,为了解决压单问题,今年1月份投放的信贷额度预计很高。因此在控通胀和防流动性泛滥的双重压力下,央行再次上调准备金率并不意外。

“上调准备金率并不会影响加息出台的可能性。”陆磊认为,在经济调控方面,数量型工具通常先于价格的政策工具出招。另外,两种工具针对的对象也有所不同。从全球经济来看,目前受南半球洪水灾害以及北半球持续出现的低温气候影响,短期内推动食品价格上涨的因素已经形成,从而引发我国一月份的CPI可能相对偏高,因此不排除在春节前后再次出现上调利率的可能性。

流动性充裕短期难改

此次存款准备金上调后,对于大型银行机构已高达19%的准备金率水平而言,银行业资深分析人士认为尚未“到顶”,支撑这些观点的理由多数在于市场的流动性状况。

从央行投放基础货币的公开市场到期情况来看,今年1月份到期量约为5280亿元,本周2290亿为数量最多的一周。本月前两周,尽管提升了3个月央票数量并实施了巨量的正回购操作,但此前7周的净投放态势再度得到延续,9周末共计净投放3780亿元流动性。

人民币对美元汇率,也在时隔两周之后,于上周五盘中最高价刷新汇改以来高点6.5870元,以收盘价计算的美元升值幅度已到达3.47%。当日的境内1年期人民币掉期,也刷新了两个多月的高位。市场人士表示,各大研究机构对今年年底前人民币的升值预期最多到了6%,这也必将吸引海外热钱源源不断流入国内市场,有进一步加剧

国内流动性过剩的可能。对股市影响中性偏空

业内人士表示,持续出台的收紧政策已经对A股投资者的投资欲望形成一定的累积压力,短期内对投资策略的制定有一定影响。

某大型券商资产管理部总经理表示,近期A股市场表现相对较弱,实际上可以理解是对监管部门进一步紧缩政策有所预期。对于此次上调存款准备金率,该总经理认为短期内对市场的冲击不会太大,但会加剧市场的震荡行情,从中期而言投资策略将会相对更为谨慎。

不过,深圳某大型券商自营部门负责人则表示,此次上调存款准备金率在短期内对投资者的心理冲击力度还是不小的。

三大空头强势增仓压制期指

侯书锋

上周五股指期货震荡下行,主力IF1101合约再度失守3100点大关。主力席位净卖持仓大幅增加。

中金所公布的数据显示,IF1101合约前20名持买单会员增持949手至15266手,持卖单会员增持1871手至19962手,多空持仓比值为0.76。前20名会员净卖单为4696手,环比增1012手;前10名会员净卖单为6481手,环比增1482手。

IF1101合约持买单会员中,华泰长城日内减持337手买单,增持380手卖单,净卖持仓降至

去年理财产品发行规模增长近五成 四银行跻身万亿俱乐部

证券时报记者 唐曜华

随着贷款增速放缓后,一些银行纷纷在2010年加大力度发行理财产品。据《普益财富2010-2011年银行理财市场年度报告》统计数据,2010年民生银行、工商银行、中国银行、交通银行4家银行理财产品发行规模均超过万亿元,占据过半市场份额。

份额向大银行集中

就发行数量而言,中国银行以1183款的发行量成为2010年理财产品发行数量最多的银行,比2009年的发行冠军多发了近400款。此外,交通银行、民生银行、工商银行、招商银行、光大银行和中信银行的发行量也均超过500款。

不过,发行数量多并不一定能带来规模优势,理财产品发行规模还仰仗网点数量和客户基础。发行规模超万亿元的4家银行中,除民生银行外,中行、工行、交行为大型银行,网点优势显而易见。而中国农业银行虽然发行数量仅300款有余,但该行凭借拥有大量网点的优势,发行规模也接近万亿元。

这意味着,上述发行规模过万亿元的4家银行再加上农业银行,

5家银行2010年理财产品合计发行规模近5万亿元,接近或超过2009年银行理财产品4.75万亿元的发行总规模。这也使得2010年理财产品发行总规模达7.05万亿元(截至2010年12月20日),相比2009年增长了48%。

债券货币类产品成主力

随着信贷类产品于去年年中发行量开始萎缩,债券和货币市场类理财产品逐渐接棒成为揽金主力。

普益财富上述报告显示,2010年信贷资产类理财产品发行1669款,较2009年的2905款下降了1236款,其市场占比也迅速下降至16.81%;而债券和货币市场类理财产品发行量达5334款,较2009年发行量大幅增加2630款,市场占比达53.74%。

具体到银行来看,中行、交、民生均为债券和货币市场类产品的发行大户。

其中,中国银行2010年共发行了896款债券和货币市场类产品,相比上一年增加了304款,在该行理财产品发行总量中占比达75.7%;交通银行发行了817款该类理财产品;民生银行发行量亦高达779款。其中中行、交、民生发行的债券和货币市场类产品以保证收益型产品为主,民生银行此类产品虽然大多不承诺保本,但预期收益率仍相对较高。

2010年银行理财产品概况

产品类别	信贷资产类理财产品	债券和货币市场类理财产品
2010年发行数量	1669款	5334款
2009年发行数量	2905款	2704款
环比增减	下降1236款	增加2630款

数据来源:普益财富

上海东证期货有限公司
ORIENT SECURITIES FUTURES CO.,LTD.
一流衍生产品投资服务提供商
东证热线:95503

中国国际期货有限公司
CIFICO CHINA INTERNATIONAL FUTURES CO.,LTD.
客服电话:
010-65082706

金融新闻热线
全面征集金融机构相关新闻线索。
一经采纳并经记者采写见报,将有奖励!
电话:0755-83501747,83501745
邮箱:jgb@stcn.com